

Canal TI

La revista del negocio TI del Perú

DISTRIBUCIÓN SEMANAL GRATUITA
N°982
LUNES 2
MARZO
2026

**Kaspersky: El 56% de los
peruanos usa la nube, pero
no todos saben protegerla**



“El regreso a clases es una oportunidad para replantear cómo la tecnología puede mejorar el día a día en los salones de clase. Con el proyector LSD400, ViewSonic ofrece una herramienta que hace posible un aprendizaje más colaborativo, visual y accesible para todos”

Alex Carlos, gerente regional de ViewSonic para Perú y Ecuador.

Este equipo ofrece 4,000 lúmenes ANSI de brillo en lugares con luz ambiental intensa

Proyector láser LSD400 de ViewSonic para el aula

ViewSonic presenta el proyector láser LSD400 ideal para este nuevo inicio de periodo escolar. Este equipo está diseñado para potenciar la enseñanza en el aula facilitando el trabajo de los docentes y brindar una experiencia dinámica e interactiva para los estudiantes.

El proyector LSD400 ofrece 4,000 lúmenes ANSI de brillo lo que garantiza imágenes nítidas y visibles incluso en aulas con luz ambiental intensa. Gracias a su fuente de luz láser fosfórica de tercera generación, estos dispositivos proporcionan una calidad visual uniforme y colores vibrantes durante miles de horas sin degradación.

Además, la tecnología láser elimina la necesidad de reemplazar lámparas tradicionales, con una vida útil de hasta 30 000 horas, lo que significa menos mantenimiento y mayor tiempo dedicado a la enseñanza.

“El regreso a clases es una oportunidad para replantear cómo la tecnología puede mejorar el día a día en los salones de clase. Con el proyector LSD400, ViewSonic ofrece una herramienta que hace posible un aprendizaje más colaborativo, visual y accesible para todos”, señala Alex Carlos, gerente regional de ViewSonic para Perú y Ecuador.

Beneficios pedagógicos clave

La instalación de proyectores láser en las aulas representa un cambio significativo para el proceso educati-

vo, ya que:

Mejora la participación estudiantil

Presentar contenido claro, grande y brillante ayuda a captar la atención de los estudiantes y favorece la comprensión de temas complejos.

Facilita al docente la presentación de materiales multimedia

Desde videos educativos hasta demostraciones interactivas, los profesores pueden enriquecer sus lecciones y adaptarse a distintos estilos de aprendizaje.

Optimiza el uso del tiempo en el aula

Gracias al encendido instantáneo y a la calidad consistente de la proyección, no se pierde tiempo ajustando equipos o lidiando con bombillas quemadas.

Reduce costos operativos para las instituciones educativas

El menor consumo de energía —hasta un 49% menos que proyectores basados en lámparas— y la ausencia de reemplazos frecuentes reducen la carga de mantenimiento y los gastos asociados.

Con capacidad de proyección de hasta 300 pulgadas y funciones como corrección trapezoidal, ajuste en las cuatro esquinas y proyección a 360°, el proyector láser LSD400 se adaptan a aulas grandes, salones de clases estándar e incluso espacios polivalentes como auditorios o salas de usos múltiples.

Usuarios pasan más horas viendo microdramas que Netflix, Disnex+ o Amazon Prime Video

Los microdramas superan a los streamers en la interacción móvil, según Omdia

Los microdramas están emergiendo rápidamente como uno de los formatos de video online que más rápido escala. El análisis de Omdia sobre los datos de uso móvil muestra que en Estados Unidos los usuarios pasan ahora más tiempo al día viendo microdramas en aplicaciones móviles que viendo Netflix, Disney+ o Amazon Prime Video en dispositivos móviles.

Omdia estima que los ingresos globales por microdramas alcanzaron los 11.000 millones de dólares en 2025 y crecerán hasta los 14.000 millones de dólares a finales de 2026. De esos, se generarán 3.000 millones de dólares fuera de China, siendo Estados Unidos ahora el mayor mercado internacional.

Para 2026, Estados Unidos representará el 50% de todos los ingresos de microdramas fuera de China, alcanzando los 1.500 millones de dólares, lo que subraya la rápida expansión global del formato.

"Los microdramas ya no son un experimento de nicho. Se están convirtiendo en un motor clave de la interacción con el video móvil", dijo María Rúa Agüete, directora de Medios y Entretenimiento en Omdia, en MIP Londres. "Lo que destaca no es solo el crecimiento de los ingresos, sino la intensidad del uso. En móviles, las aplicaciones de microdramas generan más tiempo de visualización

diario que las mayores plataformas de streaming del mundo".

Los microdramas superan a los streamers en minutos diarios vistos

Normalmente, los microdramas, de uno a dos minutos de duración, con formato vertical están dirigidos principalmente a mujeres de entre 25 y 45 años, aunque nuevos géneros están intentando llegar a más públicos masculinos y otros nuevos también.

El descubrimiento se impulsa a través de plataformas como YouTube, Instagram y TikTok.

El análisis de Omdia sobre los datos de uso móvil del cuarto trimestre de 2025 de Sensor Tower muestra que en EE.UU., aplicaciones de microdramas como ReelShort generan un mayor tiempo diario de visualización móvil que los principales servicios de streaming:

ReelShort: 35,7 minutos por usuario y día

Netflix: 24,8 minutos

Amazon Prime Video: 26,9 minutos

Disney+: 23,0 minutos

Aunque Netflix sigue liderando en usuarios activos móviles mensuales en Estados Unidos, con alrededor de 12 millones frente a 1,1 millones de ReelShort, la intensidad de la interacción cuenta otra historia.

"Los microdramas están ganando la

batalla por la atención, en lugar de la escala, al menos por ahora", añadió Agüete. "Esta es la métrica que más importa a los streamers mientras buscan aumentar el uso móvil y competir con las plataformas de video social donde la interacción diaria se acerca a los 80 minutos".

Con empresas como YouTube captando la atención de las audiencias en móviles y ahora también en televisores, plataformas como Netflix o Disney necesitan contenido vertical y corto para aumentar la interacción en los móviles.

Impulso global y expansión del mercado

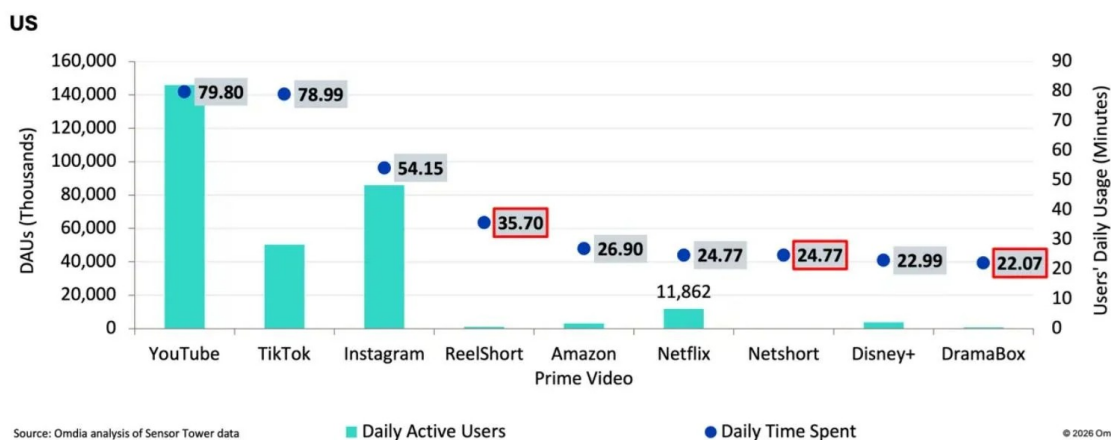
La tendencia del microdrama se está acelerando en los mercados internacionales:

- Reino Unido: FlickReels genera un uso diario mayor que Amazon Prime Video (22,39 minutos frente a 21,47 minutos).

- México: DramaBox supera a Amazon Prime Video (27,9 minutos frente a 23,8 minutos) y Disney+ (22,5 minutos).

Los reproductores multimedia tradicionales también se están adaptando a este cambio. Plataformas como TelevisaUnivision ViX en México y GloboPlay en Brasil están integrando contenido serial de formato corto dentro de los ecosistemas AVOD y

In the US : Microdrama Apps Have Higher Daily Usage than Amazon, Netflix or Disney on mobile devices (Q4 2025)



freemium, aprovechando microdramas para aumentar la interacción y el alcance.

Implicaciones estratégicas para los streamers globales

El análisis de Omdia sugiere que los streamers globales como Netflix, Amazon Prime Video y Disney+ enfrentan una presión creciente para cerrar la brecha de interacción móvil con plataformas sociales como YouTube y TikTok, donde los usuarios dedican casi 80 minutos al día.

"Las estrategias de video vertical, incluidos los microdramas, se están convirtiendo en un siguiente paso lógico para los streamers que quieren aumentar el uso móvil sin canibalizar su contenido premium de formato largo", concluyó Aguete. "Los microdramas no están sustituyendo la televisión ni el streaming, sino que están transformando la forma en que el público consume la narración en móvil".

Oportunidades de agrupamiento para las operadoras telefónicas

Los microdramas también son una oportunidad para las operadoras, ya que les ofrecen una estructura única más allá de una simple tendencia de contenido. Estos videos móviles y para picar son altamente adictivos, económicos y optimizados para la interacción diaria, perfectos para el consumo móvil.

A medida que las operadoras se en-

frentan a desafíos como la presión de los ARPU, la conectividad de mercancías, el abandono y las fuertes inversiones en 5G, los microdramas podrían servir como:

- Un valor añadido agrupado.
- Una herramienta para reducir el abandono del cliente.
- Una oportunidad de colaboración financiada por publicidad.
- Un motor de compromiso basado en datos

Los microdramas están transformando el consumo de video en móvil, creando nuevas oportunidades tanto para las operadoras, streamers como para creadores de contenido.



María Rua Aguete, directora de Medios y Entretenimiento en Omdia.



En el DCCP Excellent Partners Summit 2026

Huawei presentó a sus socios globales los avances sobre centros de datos y la IA



Huawei Digital Power realizó con éxito el DCCP Excellent Partners Summit 2026, un encuentro que reunió a líderes tecnológicos y socios estratégicos de todo el mundo para presentar la hoja de ruta de innovación en infraestructura para centros de datos orientados a IA.

El evento consolidó el ecosistema “Partner + Huawei” y expuso nuevas capacidades diseñadas para responder a los retos energéticos, térmicos y de escalabilidad que en la actualidad enfrenta la construcción de centros de datos de alto rendimiento.

En la apertura, Bob He, vicepresidente de Huawei Digital Power, explicó que la expansión de la IA generativa, los modelos multimodales y la computación intensiva están impulsando una nueva ola de demanda en infraestructura. Este crecimiento ha generado desafíos como la escasez energética, la necesidad de mayor densidad de potencia por rack, el incremento del calor por unidad de cómputo y los tiempos de im-

plementación que requieren ser más cortos y predecibles.

Frente a ello, Huawei presentó avances en arquitecturas integradas de energía y enfriamiento que permiten construir AIDC más eficientes y sostenibles, capaces de maximizar el rendimiento energético medido en “tokens por watt”.

Steve Kim, presidente de Marketing, Ventas y Servicios de Data Center Facility & Critical Power, detalló los pilares de la estrategia global para socios: estabilidad del ecosistema, protección de intereses, incremento de la rentabilidad y crecimiento sostenido mediante mayor capacitación y habilitación técnica. Huawei reafirmó que la colaboración con partners será clave para ampliar la capacidad de despliegue de centros de datos, mejorar la cobertura regional y acelerar la adopción de soluciones AIDC a nivel global.

Por su parte, Yao Quan, presidente de Huawei Data



Yao Quan, presidente de Huawei Data Center Facility Business.



Bob He, vicepresidente de Huawei Digital Power.

Center Facility Business, profundizó en los avances del portafolio PowerPOD e IT POD, soluciones que integran suministro eléctrico, conversión, backup, distribución, enfriamiento y gestión inteligente en módulos compactos y escalables.

Estas innovaciones están diseñadas para atender la creciente demanda de AI Clusters que requieren operaciones continuas, densidades elevadas y una eficiencia energética que minimice el PUE en entornos de alto rendimiento.

También destacó el rol de la inteligencia artificial en la operación de los centros de datos, capaz de optimizar la gestión térmica, anticipar fallas y reducir costos operativos mediante analítica predictiva.

El evento incluyó testimonios de socios como Digital China, Guthrie Engineering y Reecam Tech, quienes resaltaron cómo las soluciones de Huawei han permitido construir infraestructura más resiliente, acelerar la digitalización de industrias y avanzar hacia modelos energéticos más verdes. Los casos demostraron que la colaboración tecnológica permite entregar proyectos con mayor rapidez, mejorar la disponibilidad de energía crítica y ofrecer

entornos altamente confiables para cargas de trabajo de IA.

Además, Huawei subrayó que la transición global hacia modelos intensivos en cómputo —impulsada por aplicaciones de IA generativa, entrenamiento de LLMs y análisis masivo de datos— requiere infraestructuras preparadas para escalar rápidamente.

En ese sentido, las soluciones modulares y preintegradas de la compañía apuntan a reducir significativamente los tiempos de despliegue, permitiendo que las organizaciones activen capacidad computacional en semanas, y no en plazos tradicionales de 12 a 18 meses.

Finalmente, Huawei Digital Power reafirmó su compromiso de trabajar junto a su ecosistema global para capturar las oportunidades generadas por la computación inteligente, expandir mercados emergentes y liderar el desarrollo de centros de datos de próxima generación.

Con innovaciones en energía, enfriamiento y servicios inteligentes, la compañía busca marcar el estándar para una infraestructura digital más eficiente, confiable y sostenible en la era de la IA.



Steve Kim, presidente de Marketing, Ventas y Servicios de Data Center Facility & Critical Power.

El 36% no sabe que debe protegerse o cree que no es necesario

Kaspersky: El 56% de los peruanos usa la nube, pero no todos saben protegerla

El almacenamiento de información corporativa en servicios de nube personales representa un riesgo significativo para las empresas, ya que expone datos sensibles a entornos fuera del control de los equipos de TI y de las políticas internas de seguridad.

El uso de servicios de almacenamiento en la nube se ha vuelto una práctica cotidiana en América Latina, sin embargo, esta adopción acelerada no siempre viene acompañada de políticas claras ni de una cultura organizacional sólida en materia de ciberseguridad: un estudio de Kaspersky revela que hoy, 56% de los peruanos utiliza cuentas personales para almacenar en la nube archivos relacionados con su trabajo, cifra preocupante si se considera que 36% no sabe que ésta debe protegerse o cree que no es necesario.

El almacenamiento de información corporativa en servicios de nube personales representa un riesgo significativo para las empresas, ya que expone datos sensibles a entornos

fuera del control de los equipos de TI y de las políticas internas de seguridad. Esta práctica incrementa la probabilidad de filtraciones de información, accesos no autorizados y pérdida de datos críticos, además de dificultar el cumplimiento de normativas de privacidad y protección de datos.

Asimismo, el uso de cuentas personales para almacenar o compartir información limita la capacidad de las empresas para monitorear, auditar y responder de manera oportuna ante incidentes de ciberseguridad. A diferencia de las plataformas de almacenamiento en la nube corporativa —que cuentan con controles de acceso, trazabilidad y políticas de seguridad definidas— las cuentas personales quedan fuera del perímetro de protección organizacional, lo que puede derivar en impactos operativos, financieros y reputacionales.

Para muchos empleados latinoamericanos, los servicios de nube personales se han convertido en una herramienta operativa diaria: el 59%

la utiliza para liberar espacio en sus dispositivos, el 26% para compartir archivos y el 67% como mecanismo de respaldo, lo que evidencia la necesidad de políticas corporativas que acompañen estos hábitos.

Esta realidad enfrenta a los responsables de seguridad de las empresas al gran desafío de concientizar y educar a sus colaboradores, sobre los riesgos de almacenar información sensible en servicios de nube y en el llamado Shadow IT que es la práctica de los empleados de usar plataformas no autorizadas por el departamento de TI para almacenar o compartir información corporativa sensible.

“Hoy resulta cada vez más complejo para las organizaciones mantener visibilidad y control sobre los dispositivos, plataformas y redes que utilizan sus colaboradores, especialmente en entornos de trabajo remoto e híbrido. Cuando los empleados guardan documentos sensibles en servicios en la nube sin autorización o ingresan a la red corporativa desde herramientas no controladas, se abre la puerta



a brechas de seguridad que pueden comprometer seriamente a toda la empresa”, explica Andrea Fernández, gerente general para la región Sur de América Latina en Kaspersky.

Para reducir los riesgos asociados al uso de servicios en la nube y proteger la información corporativa, los expertos de Kaspersky recomiendan:

- Establece políticas claras sobre el uso de almacenamiento en la nube: las empresas deben definir lineamientos específicos sobre qué plataformas están autorizadas para almacenar y compartir información corporativa.

El uso de nubes personales crece en las empresas de la región

El 59% de los empleados latinoamericanos ya utiliza servicios de nube personales para optimizar el almacenamiento de sus dispositivos, mientras que un 67% los emplea como respaldo de información y un 26% para el intercambio de archivos. Estas cifras revelan una tendencia irreversible en la operatividad diaria que obliga a las organizaciones a implementar políticas de gobierno de datos y ciberseguridad que integren, y no ignoren, estos hábitos de consumo digital.

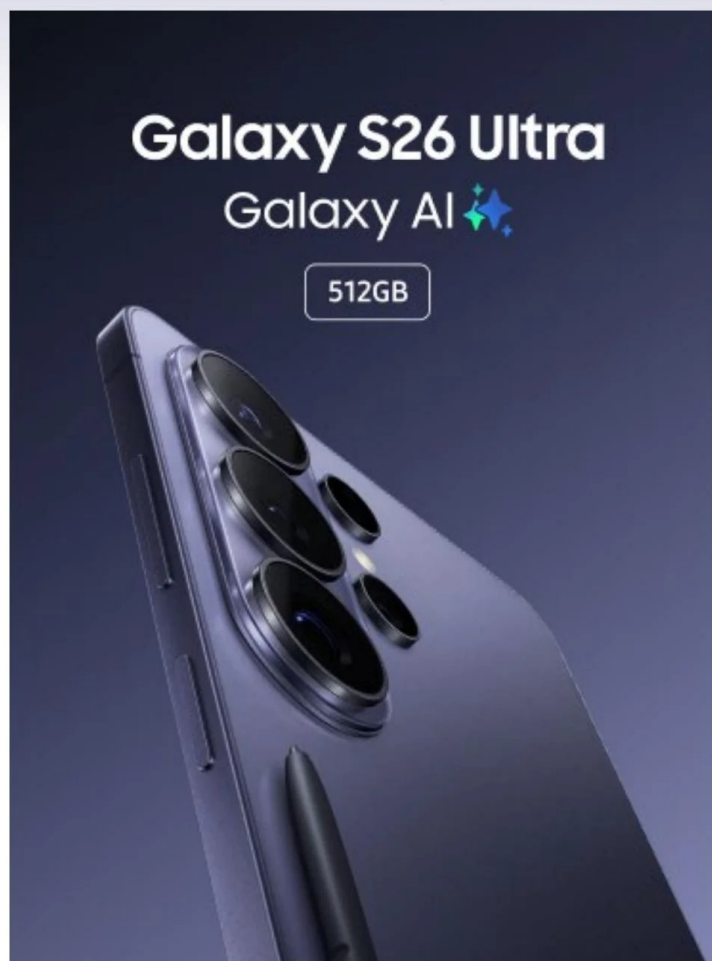
Centralizar el uso en soluciones de nube corporativa con controles de acceso, cifrado y monitoreo continuo reduce significativamente los riesgos asociados al uso de cuentas personales.

- Implementar monitoreo y gestión de accesos de forma continua: contar con herramientas que permitan identificar comportamientos anómalos, accesos no autorizados o transferencias indebidas de datos es clave para prevenir incidentes. Asimismo, aplicar el principio de mínimo privilegio y revisar periódicamente los permisos ayuda a limitar la exposición ante posibles filtraciones o compromisos de información.



Andrea Fernández, gerente general para la región Sur de América Latina en Kaspersky

Usuarios podrán recibirlo a partir del 6 de marzo



Galaxy S26 Ultra
Galaxy AI

512GB

Vive una experiencia
Galaxy AI de otro nivel



Obtén doble
almacenamiento
sin pagar más*

+



Colores disponibles:



El Samsung Galaxy S26 ya está en preventa en Perú

Samsung anunció en Perú la llegada de la serie Galaxy S26 durante el Galaxy Unpacked realizado de manera simultánea a su presentación global desde San Francisco, EE.UU. La experiencia local se desarrolló en un ambiente inmersivo, que permitió conocer de primera mano la renovada línea premium de smartphones, con Galaxy AI, diseñada para establecer un nuevo estándar en inteligencia artificial, productividad y privacidad móvil.

“La serie Galaxy S es una de las más emblemáticas del portafolio de Samsung y, en cada generación, incorpora avances significativos. En los Galaxy S26 destacaría cuatro aspectos clave: la cámara, con un sistema líder en la industria y que ahora integra Nightography en grabación de video; la pantalla de privacidad, diseñada para un mayor control de los datos y aplicaciones frente a miradas de terceros; la edición de fotografías, que ahora puede

realizarse a través de prompts de forma nativa desde la galería; y el agente de inteligencia artificial, que comprende el contexto, se anticipa y acompaña al usuario para que este pueda concentrarse en lo que realmente importa”, dijo Manuel Cigarán, director de la División de Mobile Experience de Samsung Perú.

Para la compañía, los Galaxy S26, Galaxy S26+ y Galaxy S26 Ultra consolidan la visión de un verdadero AI Phone, donde la inteligencia artificial opera en segundo plano y de forma contextual y segura:

Galaxy AI integrada al dispositivo, diseñada para anticiparse a las necesidades del usuario y reducir los pasos necesarios para realizar tareas cotidianas.

Agentes de IA conversacionales, que comprenden el contexto, automatizan acciones y permiten interactuar con el

Galaxy S26 Series

Galaxy AI ✨



*Aplica T&C

teléfono mediante lenguaje natural.

Privacidad avanzada, con herramientas que protegen la información personal y limitan la visibilidad de contenidos sensibles en entornos compartidos.

Productividad optimizada, con funciones inteligentes que organizan información, gestionan recordatorios y facilitan la multitarea.

Creatividad asistida por IA, que simplifica la captura, edición y personalización de fotos y videos directamente desde la galería.

Ya disponibles en preventa

Samsung Perú dio inicio al periodo de preventa de la serie Galaxy S26 en el país, poniendo a disposición de los usuarios múltiples beneficios exclusivos durante esta etapa inicial. En el caso del Galaxy S26 Ultra, el público local podrá acceder a la versión de 512 GB (doble almacenamiento sin costo adicional), además de un reembolso de hasta S/ 3,180 mediante el Plan Canje, como parte de una propuesta orientada a facilitar el acceso a la nueva generación de smartphones.

Asimismo, la preventa contempla opciones de financiamiento de hasta 36 cuotas sin intereses con entidades financieras seleccionadas, brindando mayor flexibilidad a los usuarios. El proceso de compra se encuentra disponible tanto en la web oficial de Samsung Perú como en la App Samsung Shop, y las entregas de los dispositivos están programadas a partir del 6 de marzo.

Manuel Cigaran

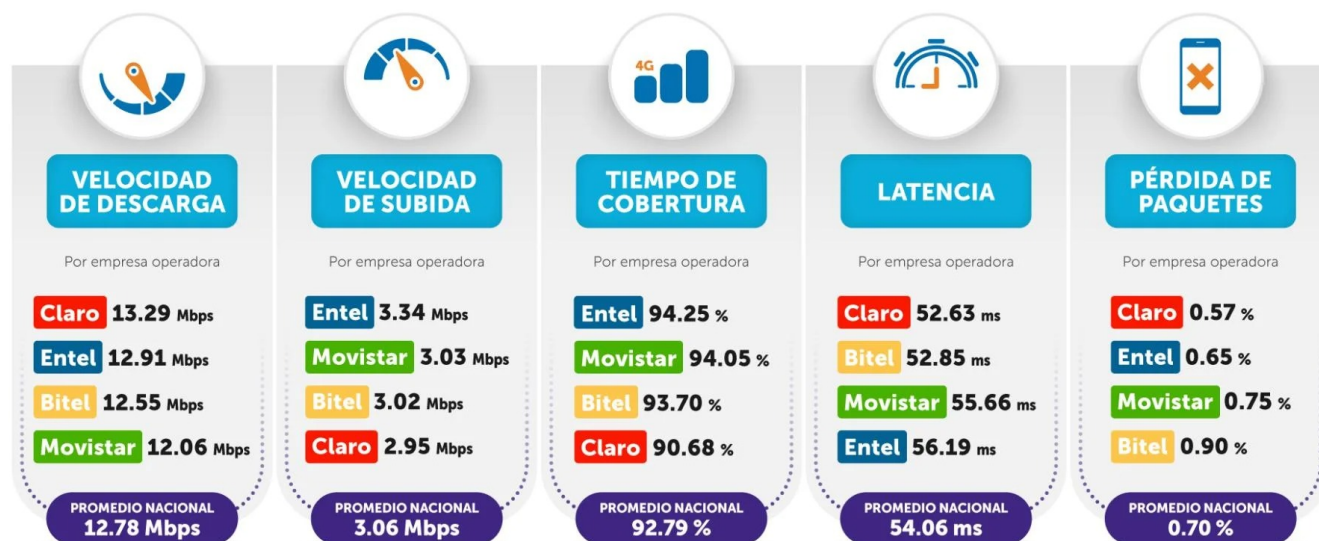
Director de Mobile Experience



Manuel Cigaran, director de la División de Mobile Experience de Samsung Perú.

“Los usuarios ya pueden acceder a la preventa de los Galaxy S26, Galaxy S26+ y Galaxy S26 Ultra, que integran Galaxy AI, y recibirlos a partir del 6 de marzo”.

INDICADORES DE INTERNET MÓVIL EN REDES 4G

**ENERO
2026**


Fuente: Panel de monitoreo de internet móvil - OSIPTEL

Entel tuvo el mejor desempeño integral con un 80.99%

Internet móvil: La operadora y la región con mejor desempeño en enero

En enero, el promedio ponderado a nivel nacional de todos los indicadores de internet móvil para redes 4G (velocidad de subida y bajada, latencia, pérdida de paquetes y tiempo de cobertura) fue de 79.47%, lo que significó una mejora respecto a al promedio de enero de 2025 (77.09%), informó Osipitel.

De acuerdo con la información publicada en el Panel de Monitoreo de Internet Móvil, Entel tuvo el mejor promedio ponderado de todos los indicadores evaluados (80.99%), seguida de Claro (79.93%), Bitel (78.59%) y Movistar (78.02%).

Las regiones Tumbes (83.21%), Callao (81.88%) y Lima (81.09%) tuvieron los mejores rendimientos, mientras que los departamentos con los menores promedios

ponderados fueron Cajamarca (77.03%), Huancavelica (77%) y Loreto (72.29%).

El ranking de indicadores de internet móvil se elabora en base al promedio de los indicadores de velocidad de subida y bajada, latencia, pérdida de paquetes y tiempo de cobertura, lo que permite contar con una visión integral del desempeño del servicio de internet móvil ofrecido por las principales empresas operadoras a nivel nacional desde la calidad de experiencia del usuario.

Indicador por indicador

En el desagregado por indicadores, en enero, la velocidad de descarga (bajada de archivos, fotos, videos, etc.) para redes 4G promedió 12.78 megabits por se-

gundo (Mbps). De esta manera, los usuarios pudieron conectarse a sus redes sociales, participar en videollamadas, acceder a la banca electrónica, emplear aplicativos, entre otros, en condiciones adecuadas.

En lo que se refiere al tiempo de latencia tuvo un promedio nacional de 54.06 ms (milisegundos). Muchas veces confundida con la velocidad, la latencia hace que el video que reprodujeron los usuarios en el celular o la videollamada a la que se conectaron para clases en línea, fuese recepcionada con mayor o menor retardo.

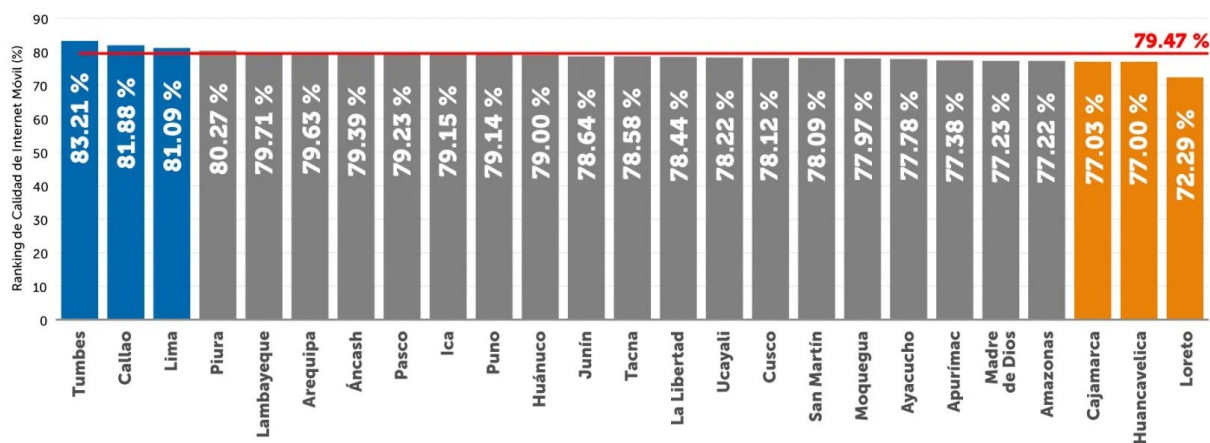
Respecto al tiempo de cobertura, a nivel nacional, registró un promedio de 92.79%. Es decir, los usuarios estuvieron conectados a una red 4G en este tiempo, lo que significaría una mejor experiencia en navegación de diversos contenidos en ese periodo en dicha tecnología.

En tanto, el indicador de pérdida de paquetes de datos (cuyo mal desempeño puede ocasionar la interrupción de alguna sesión de datos o que recibamos o enviemos información con retrasos, intermitencia o de manera incompleta, en audio y videoconferencias, por ejemplo), registró un promedio de 0.70 % a nivel nacional.

Finalmente, el indicador de velocidad de subida tuvo un promedio nacional de 3.06 Mbps en el primer mes de 2026.



RANKING DE INDICADORES DE INTERNET MÓVIL EN REDES 4G POR DEPARTAMENTOS (ENERO 2026)



Fuente: Panel de Monitoreo de Internet Móvil - OSIPTEL



Optimiza las capacidades de Network Detection and Response (NDR) mediante la integración con firewalls de terceros

La trampa de los commodities: ¿Cómo escapar de la guerra de precios en el sector TI?



Por Carlos de los Heros
Consultor Comercial

En el sector tecnológico peruano, muchos canales de distribución viven atrapados en la "guerra del centavo". Cuando el único argumento de venta es el precio, el margen se erosiona y la lealtad del cliente desaparece ante la primera oferta más barata. La experiencia me ha confirmado una regla de oro: el cliente no busca el producto más económico, busca la solución más rentable.

Pasar de vender "cajas" a soluciones de valor no es un cambio de catálogo o expansión del portafolio; es más bien evolucionar de la entrega de producto hacia la espe-

cificación de soluciones que resuelven cuellos de botella operativos.

Para lograrlo, el canal debe dominar tres frentes estratégicos:

Vender soluciones, no especificaciones

Por ejemplo, el cliente no necesita un servidor con ciertos "gigas de RAM"; necesita que su sistema de facturación no se caiga en hora punta. Cuando dejamos de hablar de características técnicas y empezamos a hablar de continuidad de negocio, el precio pasa a un segundo plano.

Enfoque en diferenciación

Los "commodities" no tienen defensa frente a la guerra de precios. La verdadera rentabilidad recae en la especialización (como el diseño de centros de datos escalables o sistemas de almacenamiento masivo de alta disponibilidad). Al aportar conocimiento técnico que el cliente no tiene, el canal se vuelve indispensable.

Hablar el lenguaje de los gerentes

Mientras el equipo de TI mira el costo, los gerentes miran el retorno de inversión (ROI). Capacitar a la fuerza de ventas para sustentar cómo una solución tecnológica optimiza el Estado de Resultados (P&L) de la empresa, es la clave para cerrar negocios de alto valor.

El futuro del canal de distribución de TI en el Perú pertenece a quienes dejen de mover cajas para empezar a mover los indicadores de éxito de sus clientes. No compita por precio; lidere por valor.

Carlos Arista ganó la etapa final a representantes de Panamá, Argentina, Guatemala y Chile



Codesa celebra el primer lugar en el Service Award 2025 de Kyocera Latinoamérica

Carlos Arista, especialista técnico de Codesa, obtuvo el primer lugar en el Service Award 2025 de Kyocera Latinoamérica, competencia que reconoce la excelencia técnica entre representantes de toda Latinoamérica y el Caribe.

La etapa final del certamen se llevó a cabo el 28 de enero de 2026 en las instalaciones de Kyocera Document Solutions Chile, donde cinco finalistas de Perú, Panamá, Argentina, Guatemala y Chile compitieron en una exigente jornada técnica, tras superar un proceso de evaluación previo entre decenas de especialistas de la región.

Durante la competencia final, los participantes enfrentaron tres pruebas prácticas de diagnóstico y reparación in situ, aplicando los conocimientos adquiridos en sus actividades diarias de servicio. Para ello, utilizaron herramientas técnicas especializadas,

múltímetros y aplicaciones propias de Kyocera, siendo evaluados por la precisión de su diagnóstico, su metodología de resolución de problemas y el tiempo empleado para alcanzar la solución.

En esta edición, el podio fue conformado por representantes de distintos países de la región, obteniendo el segundo lugar el participante de Panamá y el tercer lugar el representante de Guatemala.

“Este logro nos llena de orgullo, ya que demuestra el alto nivel de capacitación y profesionalismo de nuestro equipo técnico, y fortalece nuestro compromiso de brindar un soporte de clase mundial a nuestros clientes”, destacó Percy Mora, jefe de taller del área técnica de Codesa.

Por su parte, Carlos Arista resaltó la importancia de formar parte de la red de Kyocera Latinoamérica y el valor de esta experiencia profesio-



nal. “Agradezco a Kyocera por brindarnos esta oportunidad y al equipo organizador por la excelente experiencia. Compartir conocimientos con colegas de distintos países fortalece nuestras capacidades y nos motiva a seguir mejorando. Este primer lugar nos impulsa a continuar trabajando en conjunto, apostando por la innovación y la excelencia en el servicio en el Perú”, señaló.

PRÓXIMA EDICIÓN



Suscríbete y recibe
el boletín semanal
de Canal TI



La edición digital es
semanal, todos los
lunes